

CDC Software annonce un bénéfice par action non-GAAP record de 0,40 dollar au quatrième trimestre 2009, contre 0,11 dollar au quatrième trimestre 2008

Un bénéfice par action non-GAAP record de 1,31 par action et un flux de trésorerie record de 53,0 millions de dollars pour l'exercice 2009

Paris, le 8 mars 2010 - CDC Software Corporation (code NASDAQ : CDCS), spécialiste international des logiciels d'entreprise et services informatiques, vient de présenter ses résultats financiers pour le quatrième trimestre et pour l'exercice 2009, clos le 31 décembre. Pour le quatrième trimestre 2009, l'EBITDA ajusté(a) a presque doublé : il s'établit à 14,8 millions de dollars contre 7,8 millions de dollars au quatrième trimestre 2008, tandis que le bénéfice par action non-GAAP(a) a presque quadruplé, atteignant 0,40 dollar au lieu de 0,11 dollar au quatrième trimestre 2008. Pour l'exercice 2009, CDC Software a enregistré un bénéfice par action non-GAAP de 1,31 dollar par action, contre 0,66 dollar pour l'exercice 2008.

Pour le quatrième trimestre 2009, la marge d'EBITDA ajusté atteint 27 % contre 14 % au quatrième trimestre 2008. Pour l'année 2009, l'EBITDA ajusté, en hausse de 37 %, s'établit à 54,3 millions de dollars au lieu de 39,6 millions de dollars en 2008.

Pour le quatrième trimestre 2009, CDC Software a enregistré 54,3 millions de dollars de revenus et 7,0 millions de dollars de résultat net part du groupe. Ces montants sont à comparer aux 54,3 millions de dollars de revenus et aux (4,9) millions de dollars de perte nette part du groupe du quatrième trimestre 2008.

Le bénéfice par action du quatrième trimestre 2009, soit 0,40 dollars, est supérieur à l'estimation du consensus First Call, qui était de 0,35 dollars par action. De plus, CDC Software a généré au quatrième trimestre des revenus de licences s'élevant à 10,5 millions de dollars, au lieu de 7,6 millions de dollars au troisième trimestre 2009, supérieurs de 40 % à la moyenne des trois premiers trimestres 2009, qui était de 7,5 millions de dollars. Le consensus des analystes de First Call estimait les ventes de licences du quatrième trimestre 2009 à 7,9 millions de dollars. Les revenus organiques des licences, qui ne comprennent pas les revenus provenant des acquisitions récentes de la société, se montent à 9,7 millions de dollars au quatrième trimestre et progressent donc de 29 % par rapport aux 7,5 millions de dollars de moyenne des trois premiers trimestres 2009.

Le flux de trésorerie d'exploitation de l'exercice 2009 a augmenté de 56 %, atteignant 53,0 millions de dollars au lieu de 33,9 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2008. Au quatrième trimestre 2009, son montant a été de 6,1 millions de dollars en raison principalement de l'augmentation du besoin en capital due à la croissance organique des revenus.

Pour l'exercice 2009, la société a enregistré 203,9 millions de dollars de revenus et dégagé un bénéfice net part du groupe de 23,2 millions de dollars. Ce montant est à comparer aux 240,8 millions de dollars de revenus et à la perte nette part du groupe de 0,9 million de dollars comptabilisés pour l'exercice 2008.

« Nous sommes satisfaits de nos résultats du quatrième trimestre, qui dépassent à nouveau le consensus de Wall Street pour beaucoup de nos paramètres financiers essentiels, en particulier le bénéfice par action non-GAAP et les revenus de licences », souligne Peter Yip, PDG de CDC Software. « Nos 53,0 millions de dollars de flux de trésorerie d'exploitation pour 2009 représentent un record pour CDC Software ».

« Nos bonnes performances du quatrième trimestre, en particulier l'amélioration de notre marge d'EBITDA ajusté et de nos revenus de licences, résultent principalement des stratégies mises en œuvre l'an dernier, qui visaient une maîtrise des coûts rigoureuse mais aussi la poursuite de la croissance. Les revenus de licences organiques de la société au quatrième trimestre sont dus pour une grande part à la croissance venant de nos principaux marchés verticaux, au raccourcissement du cycle de vente et à l'amélioration des ventes croisées. Notre stratégie d'acquisition disciplinée, ainsi que nos autres opérations de croissance telles que notre expansion géographique par l'intermédiaire de revendeurs et de

partenaires, mais aussi les actions en cours visant à optimiser les charges d'exploitation, s'inscrivent dans nos plans permanents destinés à assurer la croissance et la rentabilité de CDC Software sur longue période. »

Au quatrième trimestre, les revenus de licences, les revenus récurrents, les revenus des services et les ventes de matériel ont représenté respectivement 19 %, 48 %, 29 % et 4 % des revenus totaux. Les revenus de la maintenance se sont élevés à 25,3 millions de dollars au quatrième trimestre, contre 24,9 millions de dollars au quatrième trimestre 2008. Le taux de rétention des clients en maintenance demeure élevé : il est d'environ 90 %. Les revenus des services spécialisés progressent, atteignant 15,8 millions de dollars au quatrième trimestre 2009 au lieu de 14,9 millions de dollars au troisième trimestre 2009.

Le bilan de CDC Software demeure solide avec 40,3 millions de dollars de disponibilités au 31 décembre 2009. Le délai moyen de recouvrement s'améliore : il s'établit à 73 jours au quatrième trimestre 2009 au lieu de 79 jours au troisième trimestre 2009 et 101 jours au quatrième trimestre 2008. Les comptes clients ne dépassaient pas 45,4 millions de dollars au 31 décembre 2009, contre 53,0 millions de dollars au 31 décembre 2008. Les revenus différés étaient de 53,2 millions de dollars au 31 décembre 2009 au lieu de 54,5 millions de dollars au 31 décembre 2008.

La marge bénéficiaire nette GAAP, en amélioration, atteint 13 % au quatrième trimestre 2009 alors qu'elle était négative de 9 % au quatrième trimestre 2008. La marge brute s'améliore elle aussi et a atteint 56 % au quatrième trimestre 2009 au lieu de 50 % au trimestre correspondant de 2008.

Stratégie de logiciel-service (SaaS)

Au quatrième trimestre 2009, CDC Software a acquis deux sociétés de logiciel-service, ou SaaS (*Software as a Service*) : gomembers, fournisseur de solutions d'entreprise en logiciel-service et en local pour le marché des organisations non gouvernementales (ONG) ou sans but lucratif, et Truition, éditeur d'une plate-forme de e-commerce à la demande pour les détaillants et les fabricants sous marque. Ces acquisitions s'inscrivent dans la stratégie d'élargissement de l'offre sur le marché en croissance des logiciels à la demande précédemment annoncée par CDC Software. Au quatrième trimestre 2009, CDC Software a enregistré 616 000 dollars en revenus de logiciels-services, et conclu 1 million de dollars de contrats de logiciel-service. Les revenus de logiciels-services comprennent les ventes de CDC MarketFirst, ainsi qu'environ un mois de revenus de CDC gomembers et de CDC eCommerce (Truition) puisque ces acquisitions ont été réalisées vers la fin du quatrième trimestre. Les revenus de logiciels-services font l'objet d'une nouvelle rubrique dans les résultats financiers de la société à partir de ce trimestre. Avec 90 % de taux moyen de rétention des clients en maintenance, CDC Software s'attache à développer des flux de revenus récurrents comprenant les revenus de logiciels-services et les revenus de maintenance, qui devraient se rapprocher de 70 % des revenus totaux dans les prochaines années.

Recruter, intégrer, innover et croître

Au cœur des résultats financiers de CDC Software, il y a l'exécution de sa stratégie « *acquérir, intégrer, innover et croître* ». Grâce à cette stratégie, CDC Software estime être bien placé pour assurer sa croissance et sa rentabilité sur longue durée.

Acquérir

CDC Software a procédé à quatre acquisitions en 2009 : WKD Solutions (Categoric), éditeur de logiciels de gestion des aléas de la chaîne logistique, qui apporte de nouvelles fonctionnalités aux solutions Supply Chain de CDC, Activplant, fournisseur de solutions d'informatique décisionnelle pour l'industrie, qui recèle d'importantes opportunités de ventes croisées pour l'activité CDC Factory, gomembers, solution à la demande pour les organisations reposant sur des adhésions, et Truition, importante plate-forme de eCommerce à la demande. CDC gomembers et CDC eCommerce (Truition) sont au centre de la stratégie d'expansion de CDC Software dans le logiciel-service. En janvier 2010, CDC Software a également racheté PeoplePoint, fournisseur de solutions logicielles pour les services aux personnes âgées. En février, CDC Software a achevé l'acquisition de computility, solution logicielle de gestion d'associations avec des modules web intégrés

et des outils de collaboration web automatisant des processus tels que les adhésions, les services aux manifestations, la communication et les finances. L'acquisition de computility ajoute une fonctionnalité web et élargit la vocation de la plate-forme à la demande de CDC gomembers pour le marché des organisations sans but lucratif.

Le pipeline de fusions et acquisitions de CDC Software privilégie en règle générale les sociétés de plus petite taille, propices à des synergies et qui apportent de nouvelles fonctionnalités correspondant à la vocation des produits de la société. Pour les acquisitions relevant du logiciel-service, CDC Software se concentre sur des sociétés susceptibles de compléter ses solutions actuelles dans ce domaine et d'élargir leurs marchés verticaux.

Intégrer

La partie intégration de la stratégie de CDC Software a pour moteurs une infrastructure technologique et économique globale, extensible, dotée de multiples applications et services complémentaires, une expertise spécialisée dans les marchés verticaux, des centres d'ingénierie de produits économiquement efficaces en Inde et en Chine ainsi qu'un réseau mondial de ventes directes et indirectes.

Les activités d'intégration de CDC Software s'appuient sur trois pierres angulaires. La première est une stratégie commune d'intégration qui recouvre l'engagement pris par la société de fournir des solutions cohésives, sa participation active à l'élaboration de normes d'intégration et son application adaptée à une architecture orientée services. La seconde est le respect de principes d'intégration communs comprenant un modèle issu de l'Open Applications Group Integration Specification (OAGIS), le remplacement de l'intégration point à point par une architecture à bus de service et une distinction claire entre architecture en ligne, architecture orientée événements et architecture de traitement par lots. La troisième pierre angulaire est l'adoption de technologies d'intégration communes qui comprennent un échangeur commun vers les applications de CDC Software et un bus de service interne, un modèle d'adaptateur de service commun pour le couplage au bus de service, et des services web pour assurer l'interopérabilité entre les plates-formes.

Grâce à cette architecture de solution qui lui est propre, CDC Software estime avoir à ce jour bien réussi à intégrer des entreprises de logiciels/technologiques qui font progresser l'innovation et apportent de nouvelles fonctionnalités dans le cadre de son plan de produits. Son infrastructure technologique et économique facilite aussi l'intégration de ses acquisitions en favorisant les synergies de ventes croisées à ses 6 000 clients dans le monde, en éliminant les dépenses redondantes, en rationalisant les gains de productivité et plaçant ces entreprises sur une trajectoire de rentabilité et de croissance organique.

À titre d'illustration de cette stratégie, le produit de gestion des aléas de la chaîne logistique CDC Alerts réussit très bien en vente croisée auprès de la base installée d'un autre produit de la société, CDC Supply Chain, tandis que CDC Activplant, CDC eCommerce et CDC gomembers dépassent les prévisions internes et affichent de solides performances. CDC eCommerce et gomembers, par exemple, se préparent tous deux à une expansion internationale : gomembers vise le Canada, le Royaume-Uni et l'Australie tandis que CDC Truition prévoit de s'étendre en Amérique latine et en Asie.

Innover

Du côté du composant « innover », le vecteur essentiel de la stratégie d'entreprise de CDC Software est sa plate-forme technologique. Cette infrastructure globale fournit des applications et des services en tirant parti de centres d'ingénierie de produits ultra-modernes situés en Inde et en Chine, qui utilisent la méthodologie de développement Agile. Grâce à celle-ci et à ses compétences sectorielles, CDC Software estime avoir réussi à comprimer ses délais de mise sur le marché et à améliorer la qualité de ses produits tout en constituant une exceptionnelle organisation de développement de produits en collaboration. Au quatrième trimestre 2009, CDC Software a présenté plusieurs nouveaux produits et des versions améliorées de ses applications principales de gestion intégrée (ERP), de gestion logistique (SCM) et de gestion de la relation client (CRM), et a également commencé à commercialiser les produits récemment acquis provenant d'Activplant, gomembers et Truition. Les principales mises à jour ont porté sur CDC Ross Enterprise Performance Management, Financial Budgeting and Reporting 6.3.2, CDC

Customer Supply Chain Collaboration 2.2, CDCPivotal Hand Held Solutions pour Windows, Mobile, MRM 6.0, CDC Contact Management 6.0 et ActivEssentials 6.0 de CDC Activplant. CDC Software développe également d'autres mises à niveau pour renforcer ses offres actuelles de logiciels-services. Outre les mises à jour établies pour CDC gomembers et CDCeCommerce, CDC a réalisé un pilote de CDC Respond sur plate-forme Microsoft Azure et prévoit d'autres partenariats avec Microsoft afin de tirer parti de cette nouvelle infrastructure d'informatique en nuage (Cloud). CDC utilise également des éléments clés de son portefeuille de logiciels-services pour créer des architectures de référence à la fois pour Microsoft.Net et pour Java destinées aux offres futures de logiciels-services. En outre, l'entreprise consolide son infrastructure d'hébergement pour assurer aux clients de ses logiciels-services une présence et une assistance dans le monde entier.

Croître

La société poursuit ses actions annoncées précédemment et destinées à accélérer la croissance organique. Au quatrième trimestre, CDC Software a étendu son réseau à de nouveaux revendeurs afin d'élargir sa diffusion vers les régions émergentes en forte croissance. La société s'attache également à développer son réseau de distribution au Brésil, en Russie, en Inde et en Chine.

Avec son Franchise Partner Program, CDC Software est déjà présent dans d'autres régions en forte croissance comme l'Amérique latine, l'Inde et la Chine. Dans le cadre de ce programme, CDC Software finance des investissements par acquisition d'une majorité de contrôle ou d'une participation minoritaire chez des partenaires stratégiques situés dans des régions géographiques à forte croissance. CDC Software prévoit d'étendre prochainement ce dispositif à des entreprises du Brésil et de Russie. En faisant appel à des revendeurs sur des marchés émergents tels que ceux-ci, la société estime pouvoir accélérer la croissance organique de ses revenus.

Au quatrième trimestre 2009, la société s'est engagée dans une stratégie OEM afin de revendre ses solutions directement chez des éditeurs de logiciels tiers. En plus de l'accord OEM conclu avec Pilgrim Software au quatrième trimestre, CDC Software a noué trois nouveaux partenariats OEM en 2009. Ils devraient l'aider à élargir sa présence aussi bien sur ses marchés verticaux traditionnels que sur de nouveaux marchés. CDC Software considère cette ouverture aux canaux OEM comme un moyen non seulement d'accroître sa productivité commerciale, mais aussi d'améliorer ses marges bénéficiaires.

« Nous pensons exécuter efficacement notre stratégie 'acquérir, intégrer, innover et croître', cela nous paraît évident au vu de la progression de nos revenus de licences organiques et de nos ratios d'exploitation », déclare Bruce Cameron, président de CDC Software. « Avec l'accroissement des ventes croisées et l'élargissement significatif de notre réseau mondial de partenaires/revendeurs, nous constatons aussi une progression des nouvelles affaires au premier trimestre. Malgré la lenteur de la reprise économique, nous sommes raisonnablement optimistes quant à la progression régulière des entrées en relations cette année. Avec notre stratégie de logiciel-service et l'acquisition de sociétés plus petites bénéficiant de revenus de maintenance durables, nous prévoyons que la majorité des revenus de CDC Software continuera à venir de sources récurrentes. »

En outre, durant le quatrième trimestre 2009, CDC Software a gagné une centaine de nouveaux clients et signé des contrats de mise à jour et d'extension avec environ quatre cents clients disposant de logiciels d'entreprise. Les nouveaux clients ont représenté 25 % du total des revenus de licences de logiciel au cours du trimestre.

« L'année dernière a été difficile pour pratiquement toutes les entreprises et c'est pourquoi nous sommes particulièrement fiers des solides résultats obtenus au quatrième trimestre et au cours de l'année », conclut Peter Yip. « Globalement, nos perspectives économiques fondamentales à long terme nous inspirent toujours un prudent optimisme. Notre confiance ne vient pas seulement de l'amélioration de nos perspectives et du petit redressement de l'économie, mais aussi de nos 49,2 millions de dollars de revenus récurrents totaux sous contrat mais non comptabilisés à la fin du quatrième trimestre 2009. »

Conférence téléphonique

La direction générale de la Société tiendra une conférence téléphonique à l'intention des

analystes financiers et des investisseurs le jeudi 25 février 2010 à 8 h 30 AM EST.

Numéro d'appel gratuit aux États-Unis : +1 (888) 603-6873

International : +1 (973) 582-2706

Code d'accès : # 56068282 Organisation : Monish Bahl

La conférence est diffusée en webcast par CCBN et est accessible sur le site institutionnel de CDC Software à l'adresse www.cdcsoftware.com. Le webcast est également distribué sur l'Investor Distribution Network de CCBN à l'intention des investisseurs institutionnels et individuels. Les investisseurs individuels peuvent écouter la conférence sur CCBN à l'adresse www.fulldisclosure.com ou en visitant l'un des sites de l'Individual Investor Network de CCBN. Les investisseurs institutionnels peuvent accéder à la conférence via StreetEvents, le site de gestion des manifestations de CCBN, protégé par mot de passe (www.streetevents.com).

Réécoute

Pour ceux qui ne pourraient se joindre à la conférence, un enregistrement numérique instantané sera disponible après la manifestation jusqu'au 11 mars 2010. Numéro d'appel gratuit aux États-Unis : +1800-642-1687, numéro payant aux États-Unis : +1 706-645-9291. Numéro d'identification de la conférence : # 56068282.

Notes:

Tous les montants sont en dollars des États-Unis

(a) Ratios financiers ajustés

Le présent communiqué de presse évoque l'EBITDA ajusté et la marge d'EBITDA ajusté ainsi que le bénéfice par action non-GAAP, qui ne sont pas calculés conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis (*Non-GAAP Financial Measures*). Ces ratios financiers non-GAAP ne remplacent pas des indicateurs comme le bénéfice net, le bénéfice par action ou la trésorerie et les équivalents de trésorerie établis conformément aux principes comptables généralement reconnus des États-Unis (« GAAP », pour *generally accepted accounting principles*). Ces indicateurs financiers non-GAAP peuvent également être différents de ceux utilisés par d'autres sociétés. Ils ne doivent pas être substitués ni préférés aux indicateurs de résultats financiers calculés conformément aux GAAP.

Les investisseurs doivent être conscients que ces indicateurs financiers non-GAAP ont leurs propres limites ; en particulier, ils s'écartent de certaines mesures financières sur lesquelles reposent les GAAP, ils ne doivent pas être considérés comme remplaçant les indicateurs de performances des GAAP et ils doivent être examinés en parallèle avec nos états financiers consolidés établis conformément aux GAAP. Ces indicateurs financiers non-GAAP supplémentaires ne doivent pas être interprétés comme inférant que les résultats futurs de la Société ne seront pas affectés par des ajustements similaires du résultat net déterminés conformément aux GAAP.

Normalisation des comptes selon la FASB Accounting Standards Codification 810, Consolidation (ASC 810)

En janvier 2009, la Société a adopté les articles applicables de l'ASC 810 qui imposent aux entités déclarantes de présenter les participations minoritaires (*noncontrolling interests*) de l'une quelconque de leurs entités consolidées comme faisant partie des capitaux propres (par opposition à la dette ou aux capitaux propres mezzanine) et indique comment comptabiliser les transactions entre une entité et les minoritaires. Suite à l'adoption de l'ASC 810, le bénéfice net (ou la perte nette) est désormais mentionné sur le compte de résultat consolidé sous l'intitulé « bénéfice net (perte nette) part du groupe » (« *net income (loss) attributable to controlling interest* »).

Note spéciale concernant les résultats financiers de CDC Software

Les résultats financiers présentés dans ce document concernent uniquement CDC Software Corporation, filiale de CDC Corporation. Ils ne concernent pas et ne préfigurent pas les résultats financiers consolidés de CDC Corporation, ni les résultats financiers de CDC Games Corporation, China.com, Inc., ni ceux d'aucune de leurs filiales respectives. Les investisseurs sont invités à ne pas se baser sur les résultats financiers ici présentés pour

prendre quelque décision d'investissement que ce soit à l'égard des actions de CDC Corporation, et à lire ce document en liaison avec les rapports et autres documents occasionnellement déposés par CDC Corporation et CDC Software Corporation auprès de la United States Securities and Exchange Commission.

A propos de CDC Software

CDC Software, « The Customer-Driven Company™ », fournit aux entreprises des applications logicielles conçues pour les aider à mieux satisfaire leurs clients tout en gagnant en efficacité et en rentabilité. La gamme de produits de CDC Software comprend les solutions de gestion de la relation client CDC PivotalCRM, Saratoga CRM et CDC NFP/NGO, le logiciel de gestion des réclamations clients CDC Respond, la solution CDC eCommerce, des offres complémentaires de CRM à 360°, des solutions sectorielles, les logiciels de gestion intégrés CDC Ross ERP et CDC Power, la solution de gestion de la chaîne logistique (SCM), des entrepôts et des commandes CDC Supply Chain, les logiciels de gestion des opérations de production en temps réel (MES) CDC Factory, et MOM/EMI Activplant, la solution CDC X-alert (gestion des alertes de la chaîne logistique en temps réel), et enfin les outils de gestion des ressources humaines et les logiciels analytiques de Platinum China.

Toutes ces solutions sont utilisées par plus de 6 000 clients à travers le monde dans les secteurs de la fabrication, des services financiers, de la santé, de la construction, de l'immobilier et de la distribution. Elles sont assorties d'une offre complète de services qui couvre l'intégralité du cycle de vie des technologies et des applications, avec notamment des prestations d'aide au déploiement, de conseil, d'externalisation, de gestion d'applications et de développement offshore. CDC Software est la division logicielle du Groupe CDC Corporation (NASDAQ : CHINA). Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.CDCsoftware.com.